

<<巧识贵人做大事>>

图书基本信息

书名：<<巧识贵人做大事>>

13位ISBN编号：9787509401422

10位ISBN编号：7509401429

出版时间：2009-1

出版时间：蓝天出版社

作者：文柯

页数：383

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<巧识贵人做大事>>

### 内容概要

格物可以致知，格人可以致大知。

通过格物之知可以修齐治平，博览天下；通过格人之知则可识贤辨才，重塑人生。

俗话说“做事先做人，做人先识人”。

找到了你的贵人，就找到了你的成功之路！

本书从识人技巧，自我提升，储蓄人脉和巧借外力等几方面入手，深刻阐述了贵人对成功人生的重要意义，并结合大量鲜活的真实事例，真实、生动地向读者讲述了察人识人、改善人际关系、织就人脉网的积极作用，帮助读者巧识贵人，改变命运，成就一生。

## &lt;&lt;巧识贵人做大事&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 贵人是你成功路上的伯乐 认知贵人，走近贵人 何谓“贵人” 生活中不乏贵人 让贵人赏识自己 贵人改变你的人生 贵人相助，成就辉煌人生 贵人是你成功人生的支点 贵人是自己成长的伯乐 结交“伯乐”，大有帮助 善用“伯乐效应”图发展 借贵人护航一帆风顺 倚靠“大树”机会多 有贵人指教提携升迁快 贵人相助，脱颖而出 借贵人之势扫清障碍 贵人无处不在 贵人从何处来 人生处处有贵人 关键时刻贵人及时点拨 贵人站在角落里 把亲戚经营成你的贵人 攀龙附凤，巧找“明星”做靠山 贵人的几大类型 侠义贵人：用侠肝义胆成就人 伯乐贵人：善于从沙粒里拣出黄金 诸葛贵人：用智慧的魔杖点活奋斗者 隐形贵人：位于幕后的精心策划者

第二章 用心寻找成就自己的贵人 不要让贵人与你擦肩而过 哪些人会成为你的贵人 多对朋友进行感情投资 多与朋友保持联络 保持积极寻找贵人的心态 朋友多了路好走 遇到贵人，不可错失良机 睁大眼睛，守住贵人 在人际网络中寻找自己的贵人 贵人就在你身边 学会判断适合自己的贵人 结交各行各业的朋友 有悟性者到处都有贵人 必须让贵人赏识自己 寻找自己的精神贵人 要用一双慧眼识贵人 让朋友助自己一臂之力 找贵人不妨用点“心计” 不要在“一棵树”上吊死 主动走进贵人的大门 把自己送到贵人的眼前 礼贤下士自有贵人来 用诚意感化贵人 能忍是福，找贵人要学会忍 小人物同样能成为你的贵人 不要轻视小人物 不可得罪小人物 在称呼小人物上下点功夫 诚心结交小人物 小人物也能发挥大作用 用关心赢得小人物的信任 别让小人物惹出大麻烦 小人物也可创伟业 贵人并不一直都是好人 “恶人”也可能成为你的贵人 让伤害你的人成为你的贵人 把对手变成贵人 仇恨你的人也是你的贵人 嫉妒你的人在助你成功 贵人可能是故意折磨你的人 寻找贵人也要提防小人 益友是贵人，损友多害人 不要招惹小人，更要提防暗箭伤人 巧妙识别小人“庐山真面目” 对付小人必要时硬起心肠 对付小人要有技巧 保护好自己，别让小人钻了空子 害人之心不可有，防人之心不可无 世易时移，贵人也可能变成小人 谨防朋友当中的小人

第三章 完善自我，让贵人走进自己的大门 养成良好素质，引得贵人来 展示才能吸引贵人显出真身 欲成功先要上得舞台 做一个诚实的人 培养受别人欢迎的性格 让贵人赏识你的才干 为自己赢得好人缘 有真才实学才能找到坚实的靠山 要想靠得稳，先要行得正 把握好时机，赢得上司的青睐 结交贵人要投其所好 贵人扶助敬业者 敬业——赢得贵人资助的基础 友谊——赢得贵人帮助的桥梁 执行力——有想法更要会做 贵人垂青进取者 进取——赢得贵人相助的条件 进取心——本身就是一种能力 进取者——最容易进入贵人的视野

第四章 储蓄人缘，使贵人随时出手相助 走进人脉——你的人脉价值百万 你储藏“人脉基金”了吗 好人缘是事业的助推器 人脉来了，机遇还会远吗 人脉，离不开的护身符 营造广阔的人际关系网 人脉，施展你魅力的舞台 学会利用自己的资源 人脉，延伸你能力的法宝 人脉，决定你成功的暗码 人脉，为你的人生镀金 人脉，是你事业发展的情报站 人才，事业前进的推动器 初涉人脉——扫除你的人脉障碍 筛选自己的人际关系网 主动，便赢得了成功人脉的一半 小小的名片，长长的线 留下电话，保持联系 编织你的关系网 认真对待第一个五分钟 构筑人脉——搭建绚丽的交际舞台 缔造人脉——时来运转的关键 交友——讲究适时适地适话题 好机会不如好人缘 朋友多了路好走 和适当的人建立稳固的关系 经营人脉——你的人脉需要精心呵护 为感情多开几个账户 天涯海角常联络 酒席宴上无远近 登门拜访，叙旧迎新 无事也登“三宝殿” 不断加大你的感情投资 拓展人脉——不断向你的人脉账户“存款” 积极扩建人脉 人脉也需要互动 化干戈为玉帛，让别人为你添砖加瓦 善于与陌生人交往 为你的人脉投一笔“感情投资” 利用各种方式和途径扩大你的交际圈 拓展人脉的七大战略 善用人脉——用人脉创造更大“利润” 感情投资，一本万利 和朋友保持经常的联系 深交靠得住的朋友 对朋友进行梯形交往 忘恶思好，快乐你我他 相处人脉——克服人脉交往中的难题 山重水复疑无路贵人相助又一村 谁是你的良师益友 知人知面更要知心 忍一时风平浪静退一步海阔天空 人际关系是人生最大的资产

第五章 借助贵人之力，开创自己的新天地 借时势造英雄 驾驭时局，顺势而上 攀龙附凤，联婚借势 借势取势，因势利导 抓住时机，乘势而上 培植靠山，借情行事 借名扬名，借名生财 借名生利，坐享其成 有了靠山好办事 借名扬名，抬高自己 借名人开“金口”，一鸣惊人 名人造势，营造商机 巧借乡情，如鱼得水

## <<巧识贵人做大事>>

吸纳人才，点旺财气 他山之石，可以攻玉 借壳上市，善抓商机 借“光”借力，提升自己  
双赢：借势发力 借鉴他人经验，壮大自己 贵人相助，跨越困境 贵人相助，上演传奇 让相知  
相惜的贵人为你两肋插刀 贵人把钱袋挂在你的腰上 贵人让英才有用武之地 贵人帮你做无法完  
成的工作 喜用亲情，顺风好行舟 施恩于人，定有福得 助人即助己 人情背后交换的是利益

## &lt;&lt;巧识贵人做大事&gt;&gt;

## 章节摘录

贵人无处不在 贵人从何处来 生活中，任何人都离不开贵人的帮助。

贵人可以帮助你达到理想，完成目标。

但贵人不是从长相、背景、地位、权势、金钱来辨认的。

成功要有方法，寻找贵人同样要有方法。

也许在某个街头，与贵人相遇，从此改变你的人生。

每个人都有遇到贵人的机会。

在人生的道路上，只有抓不住机会的人，没有遇不到成功机会的人。

从这个角度来讲，成功的人，都是所谓的机会主义者，一个现代意义上的机会主义者。

所以我们始终要保持一个这样的状态，即一个敏感的、敏锐的、捕捉机会的状态。

我们只有像一匹狼警觉地竖着耳朵瞪着双眼寻找猎物那样，才可能随时抓住与贵人相逢的机会，创造崭新人生。

李江在外企做白领，觉得自己满腔抱负没有得到上级的赏识，经常想：如果有一天能见到老板，有机会展示一下自己的才干就好了！

但是他只是想想而已，却没有为这种可能去努力。

李江的同事塞斯也有同样的想法，但是他比李江更进一步，他打听老板上下班的时间，算好老板大概会在何时进电梯，他也在这个时候去坐电梯，希望能遇到老总，有机会可以打个招呼。

他们的同事姚军比塞斯又更进一步。

他详细了解老总的奋斗历程，弄清老总毕业的学校、人际风格、关心的问题，精心设计了几句简单却有分量的开场白，在算好的时间去乘坐电梯，跟老总打过几次招呼后，终于有一天老总找他长谈了一次，不久就升到了更好的职位。

愚者等待机会，智者善抓机会，成功者创造机会。

机会都是悄悄地走来的，当你总是在抱怨没有好的机会的时候，你有没有想到，其实机会就在你身边呢！

准备二字，并非说说而已。

一个积极主动、忠诚敬业、追求卓越的人，比一个投机取巧、马虎轻率、拖延懈怠的人更容易抓住机会，获得贵人的青睐。

大卫·古里奇先生认为成功的第一要素就是：“喜爱你的工作。

如果你热爱自己所从事的工作，哪怕工作时间再长再累，你都不觉得是在工作，倒像是在做游戏。

”只有热爱自己本职工作，才会对工作投入所有的激情和专注，才能在工作中作出出色的专业成就。

这样才能吸引住贵人关注的目光。

阿基勃特是美国标准石油公司的一名小职员。

他在任何书信及收据上，甚至每次住旅馆时，总是在自己签名的下方，顺手写上“每桶4美元的标准石油”，字样。

如此日复一日，年复一年，从不间断，他因此被同事戏称为“每桶4美元”。

其实，谁都可以轻松签这几个字，可是只有阿基勃特一个人去这样做了，而且持之以恒，乐此不疲。

董事长洛克菲勒知道这件事后说：“竟有职员如此努力宣扬公司的声誉，我一定要见一见他。”

”于是邀请阿基勃特共进晚餐。

再后来，阿基勃特成了公司第二任董事长。

能积极主动与人沟通的员工，也容易受到上司的关注。

积极和同事沟通，能够促进了解，更好地开展工作，也能拉近彼此之间的距离。

积极主动的人敢于和老板多沟通，让老板了解自己的想法，从而得到提拔，尝试着多和老板以及他人沟通，你的人生之路就会光明无比。

艾伦和韦伯同时在一家广告公司工作，艾伦只喜欢一个人埋头苦干，想着把自己的事情做好就行，对韦伯经常跑去老板办公室请示汇报工作的做法非常反感，认为这是刻意巴结上司。

时间在一天天过去，艾伦的工作做得非常出色，甚至有些作品获了奖。艾伦对自己的前途很有信心，

## <<巧识贵人做大事>>

部门经理一位空缺，艾伦觉得非自己莫属。

然而，圣诞节到了，部门经理的人选公布，是韦伯，而不是艾伦。

要得到贵人的提拔，主动是很必要的，而且是最起码的前提，不要忘了，你的上司是离你最近的贵人，主动与他接触，对你来说有百利而无一害。

要如何与老板接触呢？

掌握一些技巧即可。

向老板汇报，要先说结论，如时间允许，再作细谈；若是书面报告，要签上自己的名字；还要将成绩设法告诉你的同事、部属，他们的宣传比起你自己来效果更佳。

公司会议是同事、主管、老板及顾客之间不可多得的沟通渠道，会议发言是展现能力和才华的大好时机。

不要害怕别人批评你喜欢表功，而应担心自己的努力居然没被人看到，才华被埋没了。

想办法做个“有声音的人”，这样才能引起老板的注意。

每个贵人所能帮助你的都具有一定限度，因此不能把所有的希望都压在一个人身上，要随时做好准备，在时机来临时便转而效忠另一位职位更高的贵人。

如果你想“爬”得更高，发展得更快，就必须寻找更好的贵人，否则，事业就很难进一步发展。

俗话说，“韩信点兵，多多益善”。

贵人越多，晋升的机会就会越大。

晋升既有得益血缘、婚姻或熟识等直接的人际关系，也有沾点儿“乱点鸳鸯定律”的，但更多的还是个人努力寻找贵人的结果。

机遇和贵人是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。

我们无法控制这种完美的巧合何时出现，唯一能做的就是通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能。

人际网好比一条八脚章鱼，每一条八脚章鱼在每一天、每一刻里都在不停地集合、交错着，只是我们自己常常不自知、不在意，常常和贵人擦肩而过！

不要只看着人脉中的显贵，太看重显贵会忽视其他更多的普通人。

## <<巧识贵人做大事>>

### 编辑推荐

《巧识贵人做大事》由蓝天出版社出版。

、通常意义上的贵人，是指身边那些握有资源，掌有权力的人。

要找到贵人，必须先能识别贵人。

拿贵人当凡人，甚至拿贵人当仇人，都将导致人生失败。

br 寻找贵人，并非拉近乎、搞关系，这种举动很容易招人反感。

正确的做法是：珍惜一切机会，忘掉自己的喜好，将你喜欢的、讨厌的、鄙视的、畏惧的等等各种角色的人交到你手中的工作干好。

这样，不仅机会越来越多，贵人也会越来越多。

br 结识贵人的目的，是被贵人认可并重视，授权和提拔，直奔成功。

但这种机会不可能一蹴而就。

只有放下幻想，脚踏实地，把注意力放在做好眼前的每件事上，并坚持下去，才能美梦成真。

br 人生充满机缘，每个机缘都可能将你推向高峰。

不要疏忽任何一个人，也不要疏忽任何一个机会。

生命中的任何成功都是“一半靠自己，一半靠他人”。

所谓“他人”，就是贵人，就是那些关键时刻为你点醒迷梦、指引方向的人。

贵人，让你早日成功！

<<巧识贵人做大事>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>